Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca

Carpeta Nº 615 de 2011

Versión Taquigráfica N° 430 de 2011

FONDO DE FOMENTO DE LA GRANJA (EX FONDO DE RECONSTRUCCIÓN DE LA GRANJA)

Se modifican disposiciones que lo regulan

UNIÓN DE PRODUCTORES Y EXPORTADORES FRUTIHORTÍCOLAS DEL URUGUAY (UPEFRUY)

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 9 de marzo de 2011

(Sin corregir)

PRESIDE: Señor Representante Mario Perrachón.

MIEMBROS: Señores Representantes Alberto Casas, Hugo Dávila, Rodrigo Goñi Romero, Graciela Matiauda Espino y Hermes Toledo Antúnez.

INVITADOS: Ingenieros agrónomos Horacio Ozer Ami, Presidente; Gonzalo Arocena, Gerente y contadores Cecilia Tellechea y Adrián González, Asesores.

SEÑOR PRESIDENTE (Perrachón).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca tiene el gusto de recibir a la Unión de Productores y Exportadores Frutihortícolas del Uruguay, UPERFRUY, representada por su Presidente, el ingeniero agrónomo Horacio Ozer Ami; por su Gerente, el ingeniero agrónomo Gonzalo Arocena, y por los asesores contadora Cecilia Tellechea y contador Adrián González.

SEÑOR OZER AMI.- En primer lugar, queremos agradecer, en nombre de nuestra organización, la UPERFRUY, que nos hayan recibido en esta Comisión y que nos hayan dado la oportunidad de plantear nuestras preocupaciones e inquietudes

Para comenzar, quiero señalar que nuestra organización es relativamente nueva, fue creada en el año 2007 y hoy cuenta con dieciocho empresas asociadas, de las cuales tres son asociaciones de productores, como es la Cámara de Exportadores de Cítricos del Uruguay, la Unión de Productores de Arándanos del Uruguay y la Asociación de Exportadores de Hoja Caduca de Uruguay. En total, representa

actualmente el 95% de la fruta de exportación del Uruguay. Por lo tanto, creemos que en estos tres años hemos logrado reunir los intereses de los fruticultores que nos dedicamos a la exportación. Esta era una necesidad que teníamos, básicamente, porque en todo este período de tiempo, muchas veces, nos hemos encontrado con que los intereses de la fruticultura son diferentes en algunos aspectos en el caso de los productores que se dedican exclusivamente al mercado interno y en el de los que nos dedicamos a la exportación y al mercado interno.

Por otro lado, queremos dar un panorama de lo que es la fruticultura de exportación actual en el Uruguay, que ha sufrido algunos cambios. Hasta hace diez años, la fruticultura de exportación en el Uruguay era esencialmente citrícola; había sido el motor de la fruta de exportación abriendo mercados, desarrollando tecnología e infraestructura en varios puntos del país. A partir del año 2000 aproximadamente, se empezaron a generar algunos cambios, incorporándose otros rubros a lo que es la fruticultura. Por lo tanto, hoy la fruticultura no solamente es citrícola, sino también de arándanos, pera y manzana. Estamos hablando de fruta fresca.

Otro cambio relevante que ha sucedido en los últimos diez años es que la fruticultura de exportación no solamente es de fruta fresca, sino que ha comenzado a ser de productos industrializados a partir de la fruta, como ser los jugos concentrados del cítrico. Además, se están haciendo jugos concentrados de hoja caduca en pera y manzana, y últimamente, se ha dado la incorporación del olivo en la fruticultura nacional, un rubro enfocado también a la exportación.

El tercer cambio que hemos encontrado es que la fruticultura estaba enfocada hasta hace muy poco a un solo mercado, el europeo. A raíz de la incorporación del arándano y de otras frutas, hoy se está exportando al mercado de Estados Unidos arándanos y manzanas, al habilitarse los tratamientos sanitarios. Asimismo, el mercado regional empezó a ser importante para el caso de Brasil, en el caso del cítrico. Este mercado que se ha incrementado en los últimos dos años, y también los mercados asiáticos que antes parecían tan lejanos al Uruguay han empezado a tener su relativa importancia a partir del año pasado, tanto en el cítrico como en el arándano.

Por lo tanto, esos tres cambios han dinamizado la fruticultura en los últimos diez años y han cambiado su enfoque.

Lo importante es que la actividad citrícola ha sido el motor de todo esto. Como en mi caso que soy productor de arándanos todos hemos usado los servicios que fueron creando la citricultura y también los mercados que fueron abriendo el camino a nuestro país. Cuando fuimos a vender los primeros pallets de arándanos a Europa, los compradores nos decían que conocían nuestros cítricos, las mandarinas y las naranjas.

En cuanto al sector citrícola, hemos visto que en los últimos diez años han cambiado algunas situaciones de competitividad. Actualmente, el sector citrícola tiene una barrera arancelaria en la Unión Europea que padecen solo los países del MERCOSUR; en el caso de la mandarina, el arancel es del 15%. En aquel momento, también lo padecían Chile, Perú, Sudáfrica, etcétera; sin embargo, esos países lograron acuerdos con la Unión Europea y pudieron bajar a cero ese arancel. Para el caso de Uruguay, dicho arancel sigue existiendo, y hoy constituye una pérdida importante de competitividad.

Otro aspecto es el acceso al mercado norteamericano. Se ha venido trabajando durante veinte años para lograr el acceso, y a partir del año pasado, estamos más cerca de la apertura. Estimamos que a fines de 2011 o principios de 2012, seguramente, la citricultura pueda acceder a ese mercado. Nuestros competidores, como Chile, Perú o Sudáfrica, pueden acceder libremente al mercado americano, y eso ha sido una desventaja para nosotros.

Algo que también ha quitado competitividad al negocio han sido los costos internos del país. Si nos comparamos con los países competidores, vemos que se han ido incrementando en los últimos años.

Estas tres limitantes inciden fuertemente en nuestra actividad, pero creemos que también son una oportunidad, porque sabemos que el MERCOSUR está negociando la baja del arancel con la Unión

Europea para estar al mismo nivel de competitividad. Además, Uruguay no está afectado por enfermedades complejas que otros países como Brasil sufren fuertemente. Otro aspecto para destacar es nuestra logística, con respecto al mercado europeo y a la costa este americana. Tenemos un puerto que funciona muy bien, con tiempos de tránsito más competitivos que los de Perú o Chile. A pesar de las limitantes que hemos sufrido en estos últimos años, hay una oportunidad muy clara para desarrollar nuestro sector, que está mucho más cerca este año.

Cuando en 2002 se votó la Ley Nº 17.503, su artículo 13 expresaba claramente que la citricultura estaba excluida del beneficio. En aquel momento personalmente, no estaba en la actividad frutícola, debido a que la competitividad con otros países era muy similar, no era una limitante importante para desarrollar la citricultura. Sin embargo, las cosas cambiaron en estos casi diez años, y vemos que la exclusión de la citricultura de este beneficio hoy nos pega fuertemente para el desarrollo y nos deja en muy malas condiciones de competencia con otros países. Vemos que este beneficio que caduca en 2015, hoy viene muy bien para complementar el "gap" que hay entre la realidad actual de la citricultura y la oportunidad existente. Sabemos que solo podremos aprovechar esa oportunidad si tenemos herramientas para reinvertir en el sector, de modo de tener una mejor competitividad con los demás países.

Por lo tanto, vamos a necesitar tres o cuatro años como mínimo para reacomodar toda la infraestructura, tener mejor tecnología en nuestras plantas de empaque y reconvertir las variedades. Si bien hoy el mercado americano es una oportunidad en sí mismo, tenemos que establecer una reconversión importante de las variedades porque son obsoletas para ese mercado. Vamos a tener abierto el mercado, pero solo podremos exportar una pequeña parte de nuestra producción.

En consecuencia, creemos que el hecho de incluir la citricultura en este beneficio sabemos que la modificación de la ley se está discutiendo hoy en el Parlamento es una oportunidad para llenar ese hueco que vamos a tener y para poder aprovechar las oportunidades que se nos presenten en el futuro. De lo contrario, será muy difícil que las empresas puedan invertir para aprovechar el mercado americano, el asiático, etcétera.

SEÑOR AROCENA.- Al igual que los países o regiones que están en la misma latitud, debido a las condiciones agroecológicas, Uruguay tiene altas ventajas competitivas para la producción y comercio de fruta de alta calidad para su consumo en fresco, más que para su industrialización, para la que los países tropicales tienen mejores condiciones agroecológicas de competitividad. No obstante, el desarrollo de la industria es una actividad complementaria que absorbe todos aquellos volúmenes que no reúnen las condiciones de calidad para ser exportados en fresco. Eso constituye una cadena agro industrial muy completo.

Es importante señalar que se habla que la fruta fresca es un commoditie, pero en el caso de los citrus, el valor de la fruta en el monte antes de ser cosechada no representa más del 20% del precio final del producto. Quiere decir que hay un 80% posterior a la cosecha, que es valor agregado. Para competir en el mercado externo, es imprescindible lograr escalas importantes, que reúnan un tamaño mínimo suficiente para el desarrollo de los estamentos comerciales, la relación con los proveedores, la relación con los vendedores de fletes, particularmente, los internacionales. El hecho de no tener una escala suficiente significa una pérdida de competitividad. Eso se ha logrado principalmente a través de la citricultura; en estos últimos años, aprovechando esos desarrollos, se ha complementado muy bien con otros rubros frutícolas, constituyendo una potencialidad de desarrollo muy interesante.

Debemos tener en cuenta que estos rubros son complementarios en la utilización de la mano de obra. Las zafras se van superponiendo. Ahora en marzo comienzan los citrus, luego, en octubre y noviembre, continúan los arándanos, y luego vienen otros cultivos, de las hojas caducas. Inclusive, las infraestructuras de empaque e industria pueden hacer un trabajo más eficiente en la medida en que haya un desarrollo durante todo el año, pudiendo usar esa infraestructura, por ejemplo, en el caso de los arándanos, no durante dos meses, sino durante doce meses.

De acuerdo a las expresiones del Poder Ejecutivo, creemos que parte de estos elementos fueron la causa para que desde hace ya dos años la cadena citrícola haya sido introducida dentro de las cadenas prioritarias estratégicas en el gabinete productivo. De alguna manera, ha sido una señal de que el Poder Ejecutivo ha tomado decisión política en cuanto a qué es una cadena de interés estratégico para el país. Esas son señales que reciben los productores.

Por otro lado, una segunda señal ha sido que en el correr de este año se incluyó la fruticultura luego de prácticamente doce años de exclusión en la Ley de Promoción de Inversiones, que fue promulgada en el año 1998. La fruticultura, aun reuniendo las cinco características que establecía el espíritu de esa ley, fue expresamente excluida como activo biológico, lo que ha sido superado en este momento.

Tenemos una capacidad real que está trabajando, está exportando valor agregado, rubros que son complementarios, con amplio potencial de desarrollo, amplias zonas del país que pueden incluir plantaciones de estos rubros, hay mercados dentro de la zona para el desarrollo de la fruticultura de exportación, particularmente, los departamentos que están al norte del río Negro.

Asimismo, debemos recordar que junto con la horticultura, es la actividad agropecuaria que ocupa mayor cantidad de mano de obra por unidad de superficie. Por ejemplo, durante la cosecha de arándanos, en cien hectáreas, trabajan mil seiscientas personas. Tenemos una coyuntura clave en la cual el Gobierno o Poder Ejecutivo da señales de que estratégicamente le parece correcto o de interés para el país la cadena agroindustrial citrícola. Por otro lado, se están haciendo trabajos por parte del Poder Ejecutivo, particularmente, en estas dos asimetrías clave que son los aranceles en Europa y el acceso a Estados Unidos, lo que nos alientan a tener expectativas de crecimiento y desarrollo. Pero estamos sin capacidad de inversión y con incertidumbre para afrontar los gastos internos.

Como en este momento ustedes están considerando la modificación de la ley de fondo granjero y el sistema de IVA, creemos que es oportuno ponerlos en conocimiento de cuál es la situación para que consideren que el sector citrícola requiere, al igual que todas las demás frutas, no estar discriminado de este sistema, y que, por lo menos durante estos tres o cuatro años, tengamos esa ayuda para poder superar esta coyuntura y encarar positivamente las inversiones y las oportunidades que se tienen para un futuro muy cercano.

SEÑOR GOÑI ROMERO.- Mi primera pregunta es: ¿por qué tenemos aranceles cuando no los tiene nuestra competencia?

La segunda es con qué arancel se abrirá Estados Unidos.

En tercer lugar, me gustaría que se explicara cómo funciona el régimen del IVA, tanto para el productor que vende como para la industria que procesa y exporta. Yo lo tengo claro porque soy contador, pero es bueno que los integrantes de la Comisión tengan claro lo que esto significa. Además, deseo saber si tienen una cuantificación de su repercusión.

Por último, quiero destacar que la citricultura fue incluida dentro de los rubros estratégicos, lo que ha significado alguna consecuencia práctica para su desarrollo. Digo esto porque, al provenir de Salto, conozco el tema, pero planteo este tema a fin de que mis compañeros, que son ajenos a esta realidad, lo conozcan.

SEÑOR AROCENA.- En cuanto a los aranceles de la Unión Europea, debo decir que el hecho de que Sudáfrica y Chile hayan tenido un proceso de desarancelización se debió a la suscripción del Tratado de Libre Comercio hace siete años en el caso de Chile y diez en el de Sudáfrica, lo que generó un proceso gradual que culminó en cero. En el caso de Perú, no fue necesario un Tratado de Libre Comercio. Aun estando en la Comunidad Andina de Naciones, hizo una gestión bilateral y pudo conseguir el arancel cero, para luego entrar en un proceso de TLC, aunque eso no incidió en absoluto en los aranceles de los citrus.

En el caso de Estados Unidos, lo interesante es que no hay diferencias arancelarias y que vamos a estar en las mismas condiciones de competencia que Sudáfrica, Chile y Perú. Por eso la oportunidad es tan enorme. La capacidad de logística que ha desarrollado Uruguay y las condiciones de su ubicación le permiten estar seguro de que va a ser exitoso. Es más, en coordinación con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, los citricultores están planificando toda una estrategia de acceso ordenado. Es decir, se va a procurar cuidar mucho el mercado, actuando absolutamente diferente a lo que hizo Argentina cuando tuvo la posibilidad de acceso que luego fuera suspendida porque los "lobbies" citrícolas en Estados Unidos son muy fuertes. Se va a exportar bajo un estándar único de calidad. Van a contratar todos juntos un servicio de reempaque, de ingreso, por Filadelfia; van a contratar todos juntos equipos de "surveyors" para controlar la calidad en el destino y van a asegurarles a los norteamericanos que las variedades que van a introducir son aquellas que entran exclusivamente en contraestación y que son complementarias a la producción norteamericana. Ese mismo trabajo o similar se hizo con España, que durante años fue acérrimo enemigo de las exportaciones citrícolas uruguayas a la Unión Europea y hoy es el tercer importador de cítricos uruguayos.

SEÑOR GOÑI ROMERO.- Me gustaría saber por qué en Estados Unidos vamos a entrar en igualdad de condiciones con Chile que tiene un Tratado de Libre Comercio.

SEÑOR AROCENA.- Porque no hay aranceles diferenciales. Es decir, el Tratado de Libre Comercio de Chile afectó cuotas de acceso en rubros que la tenían, pero no es el caso de los citrus. Es una casualidad, pero bienvenida sea.

SEÑOR TOLEDO ANTÚNEZ.- Por lo que puedo apreciar, solamente superando la situación fitosanitaria estaríamos en condiciones de ingresar a ese mercado.

SEÑOR AROCENA.- La única restricción, por el momento, es superar la finalización del análisis de riesgo de plagas, que es un aspecto que maneja el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca junto con el servicio de inspección APHIS del Departamento de Agricultura de Estados Unidos. Ese análisis de riesgo de plagas ya está finalizado. Requiere la publicación, en consulta pública, en el "Federal Register" de Estados Unidos por un plazo de sesenta días. Durante ese lapso, los productores uruguayos tienen que ir y buscar que esa consulta sea respondida lo más positivamente posible por todos los ciudadanos norteamericanos, empresas, importadores, distribuidores, etcétera. Una vez autorizado, no hay mayor problema salvo el de ir adaptando algunas variedades para potencializar las oportunidades de este nuevo mercado que, dicho sea de paso, tiene una amplia capacidad de crecimiento. Recuerden que Estados Unidos estuvo cerrado a las importaciones de cítricos frescos durante toda su historia. Recién abrió su mercado hace unos veinticinco años. La población norteamericana se acostumbró a tomar mucho jugo de fruta, de cítricos, porque no tenía fruta fresca en contraestación. Es el principal consumidor de jugos, pero muy bajo consumidor "per capita" de cítricos frescos, particularmente en el verano de ellos. Quiere decir que hay un potencial de crecimiento enorme y los precios son superiores a los de Europa.

En cuanto al sistema de IVA, mis compañeros contadores lo podrán explicar mejor que yo. Solo me quiero referir a que lo que está excluido en la Ley Nº 17.503 son los citrus que se destinan a exportación o industria. Es decir que la ley promueve que el productor venda al mercado interno y no se integre a las cadenas agroindustriales, cuando tenemos un mercado interno que está totalmente abastecido de cítricos. El mercado interno no consume más del 25% de la producción nacional de citrus. Ustedes pueden ver hoy en los supermercados que, aun fuera de estación, la naranja está a $ 18 el kilo. En cuanto al limón, estamos en una situación coyuntural. El principal productor mundial de limones es la Argentina, hay una bajada de la oferta internacional y en todo el mundo el limón está carísimo, pero eso cambiará en pocos meses. En el Uruguay, el limón es el tercer producto, luego de las naranjas y las mandarinas.

SEÑOR OZER AMI.- Con respecto a la Unión Europea y a los aranceles, Uruguay no negocia como país sino como MERCOSUR. Entonces, la dificultad mayor ha sido Brasil. Este país es un productor enorme de cítricos con destino a industria, y no frescos. Eso ha impedido negociar en mejores condiciones. Aparentemente, esto estaría muy próximo a resolverse en la nueva ronda de negociaciones

que se está instalando. Esa ha sido la principal diferencia que hemos tenido con Perú, Chile y Sudáfrica en cuanto a la negociación de los aranceles en los últimos años.

SEÑOR AROCENA.- Respecto a la cuantificación de lo que estamos hablando, también los contadores podrán dar una idea más clara. Sin embargo, queremos hacer algún comentario en cuanto a que, de acuerdo con la versión taquigráfica de la Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca del Senado, de las palabras del señor Ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca entendemos que el Fondo de la Granja dispone de un crédito a favor muy grande que no ha sido gastado. Por otra parte, recauda US$ 10:000.000 por año, más el saldo que estaría sin gastar, lo que supone una suma importante. En este momento, que no hay una catástrofe climática como hubo en 2002 este Fondo se creó para el pago de deudas, que actualmente están prácticamente cubiertas, se les podría dar una mano a los exportadores, y no solo a aquellos productores que destinan al mercado interno. Los exportadores de hoja caduca también están favorecidos por este mecanismo. La citricultura y la vitivinicultura no lo están, pero la diferencia está en que la citricultura, entre fresco e industria, exporta el 75% de su producción nacional, y la vitivinicultura menos del 1%. Es decir, el peso relativo de una medida de este tipo en citricultura es totalmente diferente.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Este es un tema complejo. Se trata de una reglamentación especial del IVA, que está dentro del cuerpo normativo pero tiene una peculiaridad. Por este proyecto de ley, el productor no factura su fruta desglosando el IVA, o sea separando, por ejemplo, $ 100 más 22% de IVA, sino que se lo queda, no lo vierte, y lleva a su bolsillo $ 122. Si ese productor le vende a alguien en el mercado interno, por ejemplo en el Mercado Modelo, quien se lo compra deduce ese 22% de IVA. Se va al esquema clásico, se deduce el IVA compras en la empresa que compra y se vierte el IVA ventas, el diferencial. De ahí el nombre de Impuesto al Valor Agregado, porque es el impuesto del valor que agrega esa etapa. Pero recordemos que el productor no lo vierte.

Si por el contrario el productor le vende a una citrícola exportadora, esa citrícola no puede deducir ese 22% de IVA, por lo que su costo no es $ 100. El productor se lleva al bolsillo $ 122 y la citricultura exportadora tiene como costo $ 122. Ese es el "handicap" que se le está dando por ejemplo a un exportador de peras. El exportador de peras le paga los $ 122 al productor, el productor se queda con los $ 122, pero el costo para el exportador de peras es $ 100 porque deduce los $ 22 de IVA compras.

Este modelo es exactamente igual para la industrialización. El exportador de citrus, que se acompaña con la industrialización y la producción de jugo concentrado para complementar su cadena con aquella fruta que no reúne las condiciones de calidad interna o externa para vender en fresco, lleva su producto a molienda y lo industrializa. Si esa fruta que compró es para industrialización, le cuesta $ 122. Ahí claramente hay una asimetría. Este proyecto tenía como objetivo dar al productor citrícola en general el beneficio de quedarse con ese IVA. También creo que de alguna manera se buscaba traer al circuito formal a mucha parte de la producción nacional. Nadie puede desglosar el IVA si no factura y tiene toda su estructura en condiciones fiscales adecuadas, por lo que esta medida fue un buen incentivo a la formalización. En el medio rural en que esto se desarrolla, UPEFRUY tiene un papel muy importante en la formalización. Con esos argumentos, al productor se le dio la ventaja de poder quedarse con ese IVA y mejorar su precio.

Ahora bien; en este momento no parece muy sensato incrementar el costo a quien compra para exportar, sobre todo cuando el objetivo, como han dicho los señores Ozer Ami y Arocena, es cuidar la exportación. De alguna manera, la citricultura es la vertebración de ese movimiento exportador, y posee la masa crítica necesaria en un país pequeño como el nuestro para poder competir por los fletes cuando vienen las navieras. Si no hay carga de citrus, difícilmente puedan subsistir la pera, la manzana, el arándano y algún otro tipo de exportación al que se puede apuntar legítimamente, por ejemplo de hoja caduca, duraznos, etcétera. No conozco la parte agronómica pero entiendo que también allí hay oportunidades.

Es un poco arriesgado hablar de la cuantificación de este efecto, pero diría que hoy el efecto de 2010 ha sido un perjuicio de entre US$ 3:000.000 y US$ 4:000.000 para las empresas citricultoras. Fíjense qué importante sería que cuando una empresa exportadora, industrializadora, tomara como dato de costo una determinada suma, pudiera deducir ese IVA. Indudablemente, podría comprar más en el mercado

interno. Mucho se habla de agremiaciones dentro de UPEFRUY hay varias, pero también es importante que pueda haber una mayor fluidez en la compra para pequeños productores que hoy no acceden a la exportación directamente. Ese es un modelo exportador de una cadena que se puede multiplicar en la medida en que el pequeño productor que no tiene medios, conocimientos, o lo que sea muchas veces la citricultura lo apoya, hasta se le mete tranquera adentro a ayudarlo y agregarle tecnología y conocimiento, pueda tener un mayor volumen de fruta transado. Por eso quiero ser claro. Si hablamos de efecto 2010, hablamos de entre US$ 3:000.000 y US$ 4:000.000. Hay una parte buena y una mala. La mala es que ese número podría crecer si se quiere hablar de sacrificio fiscal. Creo que el señor Arocena fue muy claro al respecto: esto está generando un fondo que no se está aplicando. Hay una masa acumulada y hay una generación anual importante. La buena es precisamente ese proceso de concentración que se ha venido dando, porque los pequeños productores, si no acceden a los precios del mercado en fresco, quedan fuera del circuito y abandonan los predios. Ha habido predios citrícolas abandonados porque los números no daban.

SEÑOR TOLEDO ANTÚNEZ.- Quisiera conocer la filosofía que llevó a los legisladores a redactar este artículo en el año 2002. No quiero hablar de discriminación porque no creo que nadie quiera discriminar a un sector productivo, pero allí hubo la intención de excluirlo por lo menos de este beneficio.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Ya lo mencionó el señor Arocena. En ese momento había una crisis puntual de toda la granja por problemas climáticos. Para ser sinceros, se excluyó a la citricultura por considerar que ya tenía pantalones largos.

SEÑOR GOÑI ROMERO.- Debido a aquella tormenta enorme que ocurrió en Canelones, que devastó el departamento, se resolvió crear ese fondo para la reconstrucción de la granja. Se previó volcar fondos directamente a esa parte del sector granjero. Cuando se solucionó ese tema, se dejó el fondo para el pago de deudas. Un tiempo después se hizo una modificación que atendió a otros problemas, y se siguió dejando de lado la citricultura y la vitivinicultura.

SEÑOR AROCENA.- Quiero apoyar lo que ha manifestado el señor Diputado Goñi Romero porque es así. En esa época había dos elementos adicionales. En primer lugar, 2002 fue una época de crisis muy grande y las arcas de Rentas Generales estaban muy ajustadas. En segundo término, la citricultura en ese momento no tenía la urgencia de hoy porque las asimetrías con los países competidores no eran las actuales.

Hoy las empresas exportadoras son sociedades anónimas o grupos de empresas por ejemplo, Citrícola Salteña S.A., Milagro S.A. son grandes sociedades anónimas, y un 20%, aproximadamente, de la producción que exportan es de terceros productores. Por lo tanto, un cambio en el sistema de IVA podría ayudar al incremento de productores chicos y medianos en la cadena. Eso implicaría incorporación de tecnología y tendrían que cumplir perfectamente con las buenas prácticas agrícolas. Hay que tener mucho cuidado con el control de los agroquímicos que se aplican, y estar sujetos a todas las auditorías internacionales. Todas las empresas del mundo están certificadas por GLOBALGAP, British Retail Consortium. Todos los supermercados europeos exigen el cumplimiento de auditorías internacionales del sistema de trazabilidad. Esto es un despegue. Con esta incorporación de tecnología, el personal y los trabajadores que ingresan tienen que estar cada vez más calificados y capacitados. Así estaremos mejorando al productor y a los trabajadores. Por lo tanto, tenemos que cambiar la estructura. No podemos seguir con un gran número de trabajadores poco calificados. Debemos capacitarlos, incorporar más tecnología y pagar mejores salarios, y para eso necesitamos que la torta rinda.

Por estos motivos hemos venido aquí, para tratar de dar elementos de juicio a los señores Diputados y ver si podemos superar esta situación coyuntural, que estimamos durará unos pocos años.

SEÑOR OZER AMI.- Quiero agregar que la actividad frutícola uruguaya debe crecer en volumen a fin de tener la masa crítica necesaria para competir con otros países, para acceder a mejor logística, mejores servicios, y poder ser buenos abastecedores de determinados clientes, tanto en Estados Unidos

como en Europa. El modelo que se plantea es, precisamente, de integración vertical; no hay otra solución, porque para productores chicos o medianos es muy difícil acceder directamente a la exportación. Es así que en el tema arándanos este modelo ha funcionado y se ha venido gestionando de esa forma. Productores medianos y chicos de una a cuatro hectáreas se han unido a través de una figura exportadora, que gestiona la comercialización, la logística, y eso ha funcionado para ellos. Con una hectárea de arándanos es imposible exportar, y menos tratándose de un producto que tiene un mercado interno mínimo. Este beneficio del IVA, en el caso del arándano, de la pera y de la manzana, ha sido una excusa muy válida, que ha fomentado esa integración de la cadena, mucho más que cualquier otro programa para unificar productores. Esta herramienta ha sido mucho más eficiente, y ha ido directamente al bolsillo de los productores. En el caso de pequeños y medianos productores del arándano, aunque es una experiencia que solo lleva cinco años, si uno observa cómo se ha estructurado su exportación puede constatar que ha funcionado de esa forma.

SEÑOR CASAS.- Quisiera saber cómo ha evolucionado el sector frutícola en los últimos tiempos y lo relativo a la concentración de la tierra. Supongo que se estará dando el mismo caso que en otros rubros, es decir, el pequeño productor está abandonando el sector y hay concentración de tierra. Me gustaría saber si conocen el número de productores y la concentración de la tierra que ellos están explotando.

SEÑOR OZER AMI.- Lamentablemente, no tenemos cifras claras de esta situación. Intuitivamente podemos decir que la citricultura no escapa a ese proceso de concentración general de la tierra, pero tengo la sensación de que no ha sido en la magnitud que se ha dado en otros rubros.

Desde el punto de vista productivo, el mejor desarrollo de este negocio frutícola se realiza a pequeña y mediana escala, porque son mucho más manejables que las escalas de producción enormes; son mucho más eficientes en el uso de los recursos y, muchas veces, pueden producir con mejor calidad. Pero esas escalas pequeñas son muy ineficientes a la hora de gestionar la parte comercial o de obtener mejores tarifas en la logística, por ejemplo en los fletes internacionales. En el caso del arándano, los fletes aéreos internacionales son muy importantes y los productores medianos y grandes, a pesar de tener un volumen significativo, se han unido para gestionar su logística en común, con la masa crítica suficiente para acceder a mejores tarifas. En el caso del cítrico esto es evidente para la gestión de los fletes internacionales. Asimismo, es impensable tener una planta de empaque cada diez hectáreas de cítricos o cada diez hectáreas de arándanos. Hay maquinaria que viene para una escala mínima. Eso hace que, si bien productivamente los pequeños y medianos productores son mucho más eficientes en el cuidado detallado de su plantación, en la capacidad de cosecha a tiempo y en la gestión de recursos humanos dentro del establecimiento, a la hora de procesar, de industrializar, de empacar y gestionar logística esa escala sea muy ineficiente. Ahí viene la figura del exportador como una escala para lograr esos beneficios. Este es un modelo que no es nuevo ni lo va a inventar Uruguay, sino que así funciona hoy la fruticultura moderna. El caso de Chile es un ejemplo de fruticultura en el hemisferio sur; Perú tiene una fruticultura muy competitiva y eficiente y, hoy por hoy, se agrupa a partir de este tipo de modelo de producción, que permite la inclusión de las escalas pequeña y mediana

SEÑORA TELLECHEA.- Quiero agregar algo a la pregunta que formulaba el señor Diputado Casas.

Si no estoy equivocada, en los últimos tiempos, prácticamente no ha habido compra de tierra a ningún productor por parte de citricultores. Al precio al que están las tierras, y teniendo en cuenta que todo el mundo se inclina más por el cultivo de soja, los citricultures no están comprando tierras. Esa es la realidad. De hecho, hay algunos que hasta han vendido tierras. A lo que sí está apuntando la citricultura como objetivo claro para no quedar fuera el mercado es a modernizarse con las variedades, porque hay variedades de mandarinas o naranjas que ya están obsoletas y el mercado no las quiere. La inversión que está haciendo la citricultura implica, primero, hacer un estudio de suelos para saber cuál es la mejor variedad o especie a plantar en cada zona, y eso la está haciendo incurrir en costos enormes, porque está comprando variedades por medio de una especie de "royalty" en el exterior para poder comercializar esas frutas, ya que tienen dueños, y, lamentablemente, no son uruguayos. Es decir que se está pagando eso y se están haciendo invernáculos muy grandes para sacar un promedio que en algunas empresas llega a las 70.000 plantas nuevas por año a plantar a fin de ir rejuveneciendo la citricultura. Pero ese es dinero que queda inmovilizado durante aproximadamente

cuatro años. En algunos casos, se están cortando árboles porque no dan fruta; están en un suelo tal vez hace diez o quince años y no producen.

Por lo tanto, creo que la citricultura no se está expandiendo en tierra; está aprovechando más la tierra como en España, donde plantan cada árbol en un espacio muy pequeño, procurando obtener la mayor cantidad de fruta por hectárea y variedades nuevas, porque si entramos como dijo el ingeniero agrónomo Arocena en el mercado de Estados Unidos, hay variedades que deberán estar, y hoy por hoy, no las tenemos.

Se está haciendo un esfuerzo enorme apostando porque creemos en la actividad; todo redundará a favor del país en general, de los empleados de esas empresas como podemos ser nosotros, del peón que cosecha, del empacador, de todos. El tema es que necesitamos oxígeno para poder llegar a buen fin. No quiero hablar del nivel de endeudamiento, pero el que tenemos es alto; las tasas son bajas, los costos internos suben, y entendemos por qué, pero el dólar baja tampoco voy a hablar de ese tema, y se nos está dando una asimetría por la que precisamos oxígeno y encontramos que esta podría ser una vía para conseguirlo.

SEÑOR CASAS.- De acuerdo a lo expresado, se desprende que estamos en un período de inflexión, en el que hay un proceso de reconversión. Entonces, nuestra pregunta es qué herramientas tiene el pequeño productor para afrontar ese proceso.

SEÑORA TELLECHEA.- Nosotros apuntamos a comprar fruta al pequeño productor. De hecho, si obtuviéramos ese beneficio, lógicamente, parte de él iría al precio de la fruta; se le podría llegar a pagar más al productor y nosotros podríamos deducir ese IVA.

SEÑOR AROCENA.- No quiero ser muy extenso y creo que la contadora Tellechea explicó cómo va reestructurándose este rubro. El tema es que frente a las condiciones de competitividad con terceros países, que estamos mencionando, es cada vez más necesario mejorar nuestra eficiencia, y cuando estamos en un proceso de reestructura de la capacidad física, se requiere que esta sea ordenada y capaz. Estamos tratando de evitar por eso son necesarias las escalas con los pequeños productores que un productor que tiene un suelo para producir mandarinas, produzca mandarinas, naranjas, limones y pomelos, y que el otro que tenga un suelo para producir naranja, produzca naranja. Y eso, al ser global, hace que toda la estructura funcione de manera más eficiente.

Por otro lado, el problema es que esta ley del fondo de la granja también ha atentado contra esos desarrollos. Muchos de los citricultores pequeños han optado por la horticultura porque no solo está favorecida con este sistema de IVA, al igual que todas las frutas salvo los arándanos y los citrus, sino por un manejo administrativo de las importaciones. Es decir que el mercado interno está absolutamente protegido de la importación de productos competitivos de frutas y hortalizas. Eso ha llevado, inclusive, a problemas inflacionarios para el Gobierno, porque si bien esta medida se tomó en el año 2002 para paliar algunas situaciones, se está hablando de que va a llegar hasta el año 2015, y seguimos en lo mismo.

Apostemos a las cadenas exportadoras que tienen posibilidades, y orientemos a los productores para que se involucren en ellas. Yo, como productor, si tengo un pedazo de tierra, prefiero producir tomate y morrón y venderlo en el mercado, porque traslado los costos al consumidor y no tengo problemas de competencia internacional. Está bien que hay que ayudar, pero sin desamparar a aquellos que hacen negocios sustentables para el país y para los trabajadores.

SEÑOR GOÑI ROMERO.- Yo voy a dar mi visión. Creo que, en realidad, tenemos un serio problema con la citricultura. Considero que la citricultura no está estancada sino que está cayendo. Los pequeños productores prácticamente han desaparecido; los que quedan son algunos muy especiales que han ido sobreviviendo con el mercado interno, que a menudo se ve sobresaturado por los descartes de la exportación. Hay un exceso de oferta en el mercado interno que deprime absolutamente el precio de la fruta. Además, no ha habido inversión nueva en citricultura.

No tengo las cifras aquí, pero, si mal no recuerdo, el 70% de la citricultura en el norte no tiene riego; sin riego, es imposible producir hoy, mucho menos con la calidad que requiera la exportación en calibre y en todas las demás cualidades. De manera que diría que la citricultura ha iniciado un proceso de encogimiento fenomenal, y en el camino ha ido dejando montones de productores chicos y hasta medianos. Esa es la realidad que he observado en Salto y que creo que las cifras deben estar avalando. Permanentemente recogemos, por lo menos en el medio, la queja de este tipo de productores.

Yo preguntaba al ingeniero agrónomo Arocena qué efectos prácticos había tenido la inclusión del rubro como estratégico, porque la verdad es que no los he visto. Es más, el señor Diputado Toledo Antúnez no quería hablar de discriminación, pero yo le voy a mostrar un claro ejemplo de discriminación que afecta absurdamente a la producción.

Hace cinco o seis años atrás creo que fue en 2005, el Banco de Previsión Social tomó una medida, a mi juicio, además de arbitraria, absolutamente ilegal. En el período anterior, presenté un proyecto lo volví a presentar en este, pero no tuve la suerte de que la mayoría me acompañara que tiende a corregir que determinados "packings", con nombre y apellido creo que son cinco, y todos los demás no queden incluidos en el régimen de Industria y Comercio, con lo cual se cambia el sistema de liquidación de aportes al Banco de Previsión Social, que, si no recogí mal por ahí, significaba un costo extra para esos cinco "packings" de US$ 1:000.000 anuales.

Esa es una discriminación negativa que, además, pretendiendo como acostumbramos oír gravar al rico, al poderoso, lo que termina haciendo es matando al chico, porque al rico, al poderoso, le duele el bolsillo, lo afecta, pero por ahí sigue. Esto hace que sean enormes los costos de "packings" que, en general, son los que están al servicio de los productores chicos que no tienen "packings", ni mucho menos acceso a la exportación, como bien se ha detallado acá por parte de quienes representan a los productores exportadores.

Entonces, el resultado de todo ello es que, en general, hemos quitado a todos los productores US$ 1:000.000 por año. Ya llevamos US$ 6:000.000. Entonces, esa es una discriminación absurda que atenta contra las bases de un mayor desarrollo, de mayor inversión y de terminar con esa nefasta cadena que ha tenido el país de ir a menos porque, finalmente, si no fuera por el efecto precio que ha tenido en general el país a excepción de esto que estamos viendo acá, que anda por las nubes, seguiríamos produciendo lo mismo en volumen, lo que nos termina condenando al subdesarrollo. De manera que, si esto es necesario, deberíamos verlo, porque la verdad es que me ha asaltado la duda, y ahora quisiera referirme a mis colegas contadores.

Esta posibilidad de descontar el IVA ¿va a funcionar como el IVA en suspenso que tiene, por ejemplo, la carne, en el que el productor accede a descontar el IVA de sus costos pero sin facturar el IVA en el precio de venta y quien compra en el frigorífico factura el IVA pero sin afectar el precio del productor, porque el IVA está en suspenso, pero lo toma como costo? Quiero saber si esto que está acá va a funcionar así, o si lo que vamos a tener es que, en definitiva, el productor va a recibir un 82% o un 83% del precio que estaba recibiendo antes, porque el sector que compra, en el caso del exportador, va a retener ese IVA a compras. Esa es la duda que tengo y que me parece fundamental aclarar.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Sin aplicar términos técnicos, quiero decir que acá quien compra no hace retención alguna. Si se levanta esta medida, si se deroga este artículo 13, quien compra al productor deduce el IVA que el productor detalla, y el productor no lo vierte. Eso no cambiaría con la eliminación del artículo 13. Lo único que cambiaría con su eliminación sería que, en el ejemplo que daba hoy de que el productor factura 100 más 22 de IVA, se sigue llevando 122. No vierte el IVA y el comprador tiene como costo 100. Este es el IVA de frutas, flores y hortalizas. A veces, nos olvidamos de las flores, pero estas también están incluidas en este régimen. Las frutas, flores y hortalizas tienen ese esquema, que pasaría a ser un esquema más normal.

También quisiera aprovechar para decir que, a veces, tenemos maniqueísmos en cuanto a modelos. En general, uno tiene dos modelos básicos en mente: uno es el de productores pequeños que se juntan y hacen una exportación en común, y otro, el de un productor grande que le compra a otros pequeños.

En realidad, no existe esa diferencia. Es cómo se organiza naturalmente el mercado. Ambos modelos son complementarios y necesarios. Dentro de la citricultura, tenemos de los dos modelos. En arándanos, es más parecido a un conjunto de pequeños productores que se juntan, pero en la producción a nivel internacional, que hoy es necesaria en calidades y en requerimientos técnicos y fitosanitarios, es muy difícil no me atrevo a decir que casi imposible que productores logren organizarse si no tienen una masa crítica, porque no pueden hacer frente a lo que significa un "packing", como decíamos hace un rato.

Entonces, en ese modelo hay ventajas para alguien que compra a otros productores. Hablando, por ejemplo, de superficies o concentración, en el caso de alguna empresa del sector, ha habido un modelo en el cual hay un inversor del exterior que invierte en tierra, y entonces, le da la posibilidad de que la citricultura aumente la masa crítica, plantando y poniendo el "know-how", sin hacer la compra de la tierra, que mañana el dueño puede dedicarla a otra cosa.

Estamos viendo cómo la soja arrasa las superficies, y, a veces, también con la calidad de la tierra si no se controla, al punto de que, en este momento, se está debatiendo todo un esquema de control de manejo de tierras, donde creo que la citricultura y la fruticultura en general pueden predicar con el ejemplo. Entonces, creo que, a veces, debemos evitar ver a esos dos modelos como antagónicos. Acá lo que importa es que el país pueda exportar, porque la verdadera ventaja para el país es lo que cruza la frontera; lo que es mercado interno, está topeado, limitado.

Uruguay tiene una dimensión muy pequeña; llevó muchos años a la citricultura a la intemperie, porque no tenía protección especial de ningún tipo, porque en aquel momento no había las asimetrías que existen hoy salir a competir. Primero, salió de la subasta de Rotterdam, donde había que entregar la fruta en la subasta y un intermediario marcaba el precio, y fue a conectar a los compradores. Se conectó con las grandes cadenas de supermercadistas de hoy; tiene sus programas, tiene como siempre el modelo uruguayo buenos precios y buenas calidades. O sea que tiene que mantener esas calidades, lo que implica inversión.

No me animaría a decir que la citricultura está en remisión. Me animaría a decir que la citricultura hizo una apuesta y está tratando de llegar a algo que parecía más inminente, como era la igualación en aranceles y la penetración en el mercado norteamericano. Por factores que no vienen al caso algunos de ellos se han comentado acá, eso no se dio, pero había fuerte expectativa. Por ejemplo, hubo un emprendimiento muy importante en El Espinillar de cítricos salteños.

Los señores Diputados recordarán la venta de El Espinillar de ANCAP. Diría que el proyecto que mejor anda es el de citrus en una parte de lo que era El Espinillar. Se plantó en 1997 y fue una plantación muy importante. Hoy tienen que pasar unos cuantos años para que produzcan. Es una inversión importante. No olviden que uno planta para empezar a ver el fruto en cinco o seis años. Obviamente, quien toma la decisión, puede equivocarse, pero para eso, el problema es el marco de seguridad o inseguridad que tenga desde el punto de vista normativo. En 2002, la granja pasó por un momento muy complicado, es cierto, pero también en 2002, más o menos en la misma época de la crisis interna uruguaya, hubo una crisis externa y una crisis climática importante: de eso no se habla. De los dos años de sequía muy significativa que tuvimos en los años pasados, tampoco se habla. El factor climático, que cada vez complica más las cosas, hace que ese fenómeno de concentración cada vez haga más difícil para un pequeño productor tener riego, coordinar un empaque, poder tener capacidad de cámaras de frío, cambiar la planta. Entonces, quizá tengamos que pensar muy bien todo ese tipo de cosas cuando analicemos ese modelo de pequeños productores que espontáneamente se juntan y exportan. Creo que ese modelo es permítaseme la expresión un poco naif. Ese modelo funciona muy bien si tenemos un "expertise". La agremiación de fruticultura sabe que la vertebración alrededor del citrus en el pasado sigue siendo hoy el esquema para la penetración en los mercados; ha sido la carta de presentación del Uruguay. Digo esto no solo para la importante ocupación de gente al norte del Río Negro, sino porque es la base para poder negociar las cargas con una empresa naviera. Si el citrus no carga en Montevideo, el buque no pasa para llevar ninguna mercadería; este es un tema no menor. Sé que no competimos frente a la carne o el arroz desde el punto de vista de las cifras, pero tenemos indicadores muy fuertes.

Entonces ¿en qué le interesa al país la fruticultura en general y la citricultura en particular? Creo que le interesa mucho, más allá de que sea una parte interesada.

No quiero volver a utilizar la palabra discriminación, pero esa diferencia en el tratamiento hace que compitamos inclusive con el modelo del mercado interno. El pequeño productor, que es cortoplacista, toma decisiones de corto plazo. Si esto no se viabiliza, seguirá vendiendo en el mercado interno si le salen mejor los números; a largo plazo, no mejorará la calidad, no aumentará el predio, seguirá cediendo ante compras de gente de la región para que hagan dos o tres cosechas, y luego irse, etcétera

Supuestamente, era una medida transitoria, pero quedó como una herramienta válida que piensa extenderse hasta 2015. En este momento, nosotros necesitamos algún tipo de medida para poder abordar el futuro con inversiones, con riego, etcétera.

Yo me atrevería a decir que hay más superficie regada de la que mencionó el señor Diputado, pero no tengo los números en este momento. Me consta que se ha invertido en riego en estos años, aunque, a veces, no se ve; de todos modos, hay que ser muy cuidadoso con los números.

SEÑOR OZER AMI.- Me gustaría remarcar que, actualmente, la fruticultura de exportación representa alrededor de US$ 100:000.000. De esto, el 80% son cítricos, el 17% son arándanos y el 3% hoja caduca. En cuanto a la pera y la manzana, al tener un mercado interno fuerte, muchas veces, se vuelcan los excedentes. Ahora existen inversiones que están siendo dedicadas casi el 100% a la exportación, pero es algo nuevo, que veremos en las cifras de los próximos cinco o seis años.

Cuando hablamos de cambiar las variedades hoy tomamos la decisión de cambiar una hectárea de cítricos, de arándanos, etcétera, primero, esperamos dos años para que la planta pueda llevarse al campo. Luego, debemos esperar cinco años más para tener una cosecha medianamente importante. Por lo tanto, debemos esperar siete años con el capital inmovilizado. Sin embargo, muchas veces, acertamos, y otras veces, no, porque no tenemos suficiente investigación para probar las variedades a tiempo. Muchas veces, a su riesgo, las empresas toman la decisión. No podemos ir siempre detrás de nuestro competidor; en algún momento debemos ir a su mismo ritmo para tomar la decisión y arriesgar la inversión

Ese riesgo se refleja en los números, porque, a veces, proyectamos cosechar más y obtenemos menos producción, porque no funcionó la variedad que destinamos para cierta área. Esta es la realidad de la fruticultura en general en nuestro país.

Por ejemplo, la facturación de cítricos el año pasado fue de US$ 521 la tonelada puesto a bordo en el puerto de Montevideo. Hablo de una tonelada puesta en caja, acondicionada, con categoría uno y con todas las normas de calidad al día. Ese dinero es el mismo que hoy factura una tonelada de soja puesta en el puerto, algo que no lleva ni el 5% de la mano de obra de los cítricos. Entonces, ¿qué pasa con nuestro negocio?

Nuestro negocio es la exportación y tenemos que estar este año sí y el que viene también con nuestros clientes. Si el mercado internacional baja de precio, tenemos que vender igual, porque, de lo contrario, al año siguiente, estamos fuera del mercado. Debemos ser consecuentes con nuestros clientes para mantenerlos. Por lo tanto, integrar a productores en esa cadena cuesta mucho trabajo pero vale la pena, porque es la única forma de crecer. No existe forma de crecer en esta actividad si no es integrando más productores, aumentando el volumen y accediendo a mejores mercados y a mejores costos de servicio.

La citricultura en general, tanto de exportación como en el mercado interno, ocupa 15.000 hectáreas. Es insignificante el volumen de tierra si se la compara con la soja o con la forestación. Se trata de una actividad muy bien distribuida en todo el país y que está en puntos claves, en los que no hay otras oportunidades de trabajo. Por ejemplo, las industrias de "software" no se van a instalar en "El Espinillar".

Por otra parte, es una actividad que existe todo el año, independientemente del precio del producto en el mercado internacional. Estoy seguro de que si mañana la soja vale US$ 200 la tonelada, los números de exportación de Uruguay van a cambiar; eso ya sucedió con la madera. Cuando bajó su precio a nivel internacional, no se cortaban montes y no se exportaba madera; los contratistas no trabajaban y los camiones no salían. Esta actividad, independientemente del precio internacional, todos los años sigue moviendo la misma cantidad de gente, con la misma cantidad de insumos.

Por último, debo decir que nuestra propuesta es un agregado al proyecto de ley que vino del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca y no se contrapone para nada.

SEÑOR TOLEDO ANTÚNEZ.- Me gustaría saber si se ha hecho alguna gestión a nivel del Ministerio o del Senado cuando se discutió el tema.

Escuché hablar al señor Senador Arocena sobre un tema que me interesa y que me preocupa bastante; me refiero a la formación de los trabajadores, a la mano de obra calificada. Simplemente, deseo señalar que existe una institución que debemos aprovechar, sobre todo en lo que refiere al trabajador rural, porque su enfoque ha sido más urbano. Me refiero a INEFOP. Allí está la vieja Junta del Empleo y cuenta con recursos de los empresarios, de los trabajadores y el Gobierno. Sería muy bueno poder aprovecharla al máximo.

Asimismo, quisiera saber cuál es el papel que podría jugar el INIA en la investigación de estos temas.

SEÑOR OZER AMI.- Todavía está pendiente una entrevista que le solicitamos al señor Ministro.

Lamentablemente nos enteramos tarde de la presentación de este proyecto. Tuvimos conocimiento de su existencia cuando ya había sido aprobado por la Comisión del Senado y no tuvimos posibilidad de pedir audiencia a esa Comisión. Cuando tomamos conocimiento del proyecto solicitamos audiencia a esta Comisión, al señor Ministro, al Senador Agazzi y al Ministerio de Economía y Finanzas. Es decir que estamos haciendo gestiones a todos los niveles. El señor Ministro nos informó que podría recibirnos a fines de marzo. Esta inquietud fue presentada al señor Ministro Aguerre el 19 de diciembre. Sin embargo, el proyecto ya había sido enviado al Parlamento entre agosto y octubre, no recuerdo bien la fecha.

SEÑOR CASAS.- La Comisión ya ha entendido la situación y le vamos a dar apoyo. Sería importante que quedara claro en la versión taquigráfica, del total de la producción, cuánto se destina a la exportación, cuánto al mercado interno y cuánto a la industrialización. Asimismo, quisiera saber si existe alguna estimación de la mano de obra que hoy genera el sector.

SEÑOR AROCENA.- Con respecto a la inquietud planteada por el señor Diputado Toledo Antúnez, quiero decirle que somos plenamente conscientes de lo que representa INEFOP y del potencial que tiene. Al menos una de las empresas grandes ya ha acudido y realizó un convenio que está en plena ejecución, por el que se está calificando a todo el personal de las plantas de empaque. La experiencia es exitosa e inmediatamente repetida porque produce un efecto de tentación a todo el universo.

En lo que refiere a la investigación, podemos decir que el INIA es una de las instituciones a las cuales el sector citrícola aporta a través de los tributos correspondientes. Asimismo, podemos asegurar que es la institución que brinda más resultados. En Salto está la estación experimental de la Regional Norte, que se dedica en un 80% a la citricultura exclusivamente y 20% a la horticultura de la región.

En cuanto a los datos, puedo decir que los promedios nacionales de producción rondan las doscientas ochenta mil toneladas. Esto es muy variable, ya que tiene grandes fluctuaciones debido al clima. El récord de producción se dio en el año 1998, con trescientas ochenta y un mil toneladas. El año 2010 estuvo cercano a las trescientas mil toneladas. Las exportaciones están entre ciento veinte mil y ciento cincuenta mil toneladas; el récord se produjo en 2005, con ciento cincuenta y ocho mil toneladas. La producción que se exporta ha ido evolucionando del 30% hasta el 50%. El mercado interno y las pérdidas representan alrededor de 25%, y el 25% restante lo absorbe la industria.

Asimismo, quisiera hacer mención a cómo se integran los productores chicos y medianos a las cadenas exportadoras. En este momento hay seis empresas o grupos de empresas que son las exportadoras fuertes. Es decir que hay un abanico de opciones, y los productores medianos y chicos pueden acceder de la manera que se les ocurra. Pueden hacerlo en forma individual o grupal y ofrecer a esas seis una canasta más completa y ver cuál paga mejor precio o brinda mejores servicios. Para la dimensión que tiene la citricultura uruguaya, la existencia de más de seis grupos exportadores comienza a ser ineficiente, lo que no quita que esos seis puedan ir cambiando. Tenemos experiencias en el pasado de multiplicación de exportadores, en Salto, que no prosperaron. Por ejemplo, Solari, que tenía un "packing", se vino abajo. Los protagonistas van cambiando, pero las oportunidades están. Existen todas las oportunidades para que los pequeños y medianos productores opten por el modo que se les ocurra. Urud'or es una comercializadora en la que hay ocho empresas entre las cuales algunas son muy grandes como Azucitrus, otras medianas e incluso una cooperativa, Agrisur. Otras empresas se relacionan directamente con los productores, comprándoles la mercadería, ya sea en cosecha, dándoles el asesoramiento técnico o controlando que tengan las auditorías de certificación. Es decir que las opciones existen.

Con respecto a la mano de obra, los datos de OPYPA establecen que todo el sector, que abarca entre quince mil y diecisiete mil hectáreas, ocuparía diecisiete mil puestos de trabajo directos, entre mano de obra familiar y trabajadores. En este momento aproximadamente doce mil hectáreas están dedicadas totalmente a la exportación, y significan nueve mil quinientos puestos de trabajo. Si bien un gran porcentaje es zafral, implica un período bastante largo, que comienza en marzo-abril, va creciendo hasta julio, luego decrece y termina en octubre-noviembre, cuando comienzan los arándanos y la cebolla. No se trata solamente de mano de obra no calificada. En esas doce mil hectáreas exportadoras que tomamos como base, también están las plantas de empaque y las industrias de jugos, y hay no menos de noventa profesionales contratados, es decir personal altamente calificado, muchos de los cuales cuentan con posgrados internacionales.

SEÑORA TELLECHEA.- Quiero destacar el fin social de esta actividad, ya que se forman pueblos cerca de las plantaciones. Inclusive, en algunos casos, el pueblo tiene electrificación rural debido a que la empresa productora de cítricos pagó el 80% de los costos.

SEÑOR TOLEDO ANTÚNEZ.- Sugiero anexar a la versión taquigráfica la planilla que usó el ingeniero Arocena para dar las explicaciones de los datos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si estamos todos de acuerdo, así se hará.

(Apoyados)

SEÑOR GOÑI ROMERO.- En términos particulares, pero muy importantes y relevantes, quiero decir que nuestra ciudad de Salto, que es un caso bien atípico y por cierto no muy bueno porque concentramos el 90% de la población del departamento, es bien urbanizada y, al mismo tiempo, bien rural. En esta ciudad deben vivir no menos de 15.000 trabajadores rurales, que trabajan en el cinturón hortifrutícola, donde la naranja es relevante. De manera que este es un tema hipercrítico para Salto. Esta caída ha impactado en los valores de los jornales y generado repercusiones sociales. Entonces, ¡vaya si interesa este tema para el departamento de Salto!

SEÑOR OZER AMI.- Queremos agradecer a la Comisión por habernos recibido, escuchar nuestras inquietudes y demostrar interés en el tema. Cuando deseen, están abiertas las puertas de nuestra empresa para que puedan visitar la cosecha, ver el "packing", etcétera, es decir, presenciar la actividad "in situ", a fin de conocer nuestra realidad.

SEÑORA MATIAUDA ESPINO.- Pido disculpas por haberme retirado. Integro otra Comisión que sesionó en forma simultánea a esta. De todas formas, el señor Diputado Bistolfi me hizo llegar vuestra inquietud y tengo toda la documentación. Así que me voy a poner al tanto de todo, leyendo también la versión taquigráfica.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la visita de esta Asociación y esperamos mantenernos en contacto mientras estudiamos la reforma de la ley.

Muchas gracias.

Se levanta la reunión.